叉车

二手叉车整旧如新

二手叉车正变得越来越受欢迎，越来越在市场上扮演有分量的角色。针对制造商和经销商的调查都显示出这样的结果。经过高标准的专业大修，“老爷车”工作像新车那样可靠。

文 | REINHARD IRRGANG

制造商和经销商在何种范围内出售或出租大修过的叉车？哪些设备是最抢手的？“全世界每年有成千上万的二手设备，而且租赁设备还不考虑在内。”Linde Material Handling 公司二手卡车和 STR 区域负责人和销售网络开发部经理 Philippe Mulot 说，“一般来说，我们提供整套产品目录中的设备作为二手叉车：比如有内燃机式和电池电力驱动式的配重叉车、托盘起重车和行走装置、随动车和配货设备、移动式叉车、高货架操作机以及重型叉车。”

如 Mulot 强调的那样，林德的二手叉车享有很高的市场评价（图 1）。许多客户都喜欢二手车，因为它具有高品质、可靠性、经济性以及人体工程学的舒适性，而不喜欢配置太少且效能甚低的新设备。Linde 公司特别受欢迎的是内燃机叉车、电动叉车和仓库技术的系列产品。

Toyota MH 已建立分散式超市方案

“我们在过去的几年中以巨大的成功建立起了我们的‘分散式超市方案’。”Toyota Material Handling 德国公司（TMHD）二手设备负责人 Francois-Xavier Molliere 说，“其背后的原因在于：通过本地直销分店，我们为客户提供能立即取货的高品质二手设备。就像在超市里那样，报价将及时被再次刷新。多亏了这个想法，我们在最近几年能够显著扩大我们的二手叉车业务，询价最多的是我们的配重式内燃机叉车、电力驱动叉车、电动堆垛车和前移式叉车。”

Jungheinrich 翻新二手叉车

Jungheinrich 在其二手设备中心德累斯顿以“Jungheinrich 四星质量标准”的工业方式翻新旧车，使其达到首次上市的品质（图 2）。这些措施包括安全、技术、外观和可靠性。目前，每年约有 4500 辆叉车被专业翻新，德累斯顿工厂扩建完工后，产能将提高到每年约 8000 辆。

图 1 Linde Material Handling 公 司 Philippe Mulot 表示："林德公司的二手叉车在市场上受到高度评价。"

"目前，我们每年卖出约 500 台二手设备。" Unicarriers 德国公司经理 Thomas Freitag 这样说，"其余 150 台所谓的'二手叉车'是租赁出去的，与此相比，每年售出新设备有 1100 台，这个比例更说明了二手设备业务对我们的重要意义。"

Linde MH 自营大修保障高品质

Kamen 叉车中心作为一个贸易公司主要经营 Cesab 的叉车，"每年卖出大约 150 台二手设备。"新车和二手叉车销售经理 Kai Hilleringmann 说（图 3）。电池电动和内燃机为动力的叉车以及提升高度可达 7 m 的前移式叉车需求相对较多。

GS 叉车服务公司主要销售 Hyster 的设备（图 4），总经理 Torsten Franke（图 5）介绍说，每年向消费者卖出约 60 ～ 70 台二手叉车，其中约有 80% 为柴油和燃气发动机的前置叉车以及有效载荷为 3 t、4 t 的电动叉车。这些占 GS 二手叉车服务业务约 80%，其余 20% 左右是仓库技术设备。

生产商现在能自己负担翻新业务吗？这项工作将被转移到经销商或完全由外部服务提供商来做吗？ Linde MH 公司在"Linde 认证"项目框架内，在欧洲许多个翻新中心更新叉车，项目提供附加、高级和超级翻新标准。如 Mulot 所说："保证在整个欧洲和欧洲以外统一的、规定的质量标准和标准化工作过程，使顾客总是得到高质量的产品和服务。"

Toyota 也立足于自力更生，"因为只有这样，我们才能确保准备和测试工作全都符合 Toyota 的高标准，这也是我们的客户所信赖的。为了能普遍地持续保证我们修复的高标准，我们自己承担必要的工作，并未外包给其他公司。" Thomas Freitag 表示，"我们车间的所有设备在出售前都会执行一套标准化的程序（图 6）。"

购买动态

哪些叉车特别热门？

"我们客户的需求一般是各种系列的常规产品。" Linde 公司的 Philippe Mulot 说，"但用于冰柜、饮料、集装箱乃至要求有防爆结构型号的叉车也一直有需求。"

对于 Toyota 公司来说，对标准装备的需求是最多的。"对于个性解决方案，我们可以从数千种设备中提供选择。" Francois-Xavier Molliere 说，"作为一个整体服务提供商，我们可以满足大多数客户的愿望，而对于特殊的设备则往往会选择新车。"

在 Unicarriers 公司，最抢手的是比如带伸缩叉臂和叉臂定位装置这类配置特点的前移式叉车和前端装卸叉车。"带有人员防护装备和侧面控制系统的仓库系统设备也常常有询价。" Freitag 表示，"很多时候，我们还量体裁衣地专门按照客户的需求提供大量的各种二手设备。比如有参数设置，如车辆准用和车队管理系统。"

翻新工作的标准化程序

翻新工作由 Unicarriers 品牌的特殊设备类型专门训练的安装工完成。Freitag 说："这样我们的客户就可以放心，他们能得到看上去和新设备几乎一模一样的可靠的叉车。"

在 Kamen 叉车中心，翻新工作也在他们自己的车间由经过针对不同品牌培训的安装工完成。GS 也是依靠自身实力："叉车的翻新完全由我们自己的团队完成。" Franke 说。这些工作包括技术审查、评估维修费用、修理、保养、UVV 认证和 AU 认证。在外部的上漆作业之后，这

图 2 Jungheinrich 在其德累斯顿二手设备中心按照"四星质量标准"翻新旧车

图 3 Kamen 叉车中心 Kai Hilleringmann 说："二手设备业务是一个重要支柱。"

图 4 图中是一辆 Hyster 叉车，正在 GS 叉车服务处进行负荷试验

些设备就完成了，通过验收和定价获得 GS 自己的"二手叉车印章。"

较新的叉车来自厂商的演示车队

从卖出时刻起、从全套服务开始或租赁合同开始后，经过多少年叉车就算"老得够格"该去翻新了？这个时间段在多大程度上取决于设备的类型和使用环境？根据 Linde 的经验，这要看车辆的类型和使用状况，但全方位服务和租赁合同通常是 4 ～ 7 年。

Francois-Xavier Molliere 解释说，丰田的"分散式超市"的设备一般为 3 ～ 6 年旧的设备。"这些车相当新，而部分新车是来自我们的演示车队和用于示范用途的车。所有叉车均经过 UVV 测试，无缺陷，经过车间检测，并具有长达 12 个月的保修。客户得到的总是二手货中的新设备。"Freitag 解释说，"所以我们用新车更换所有一般经过 3 ～ 5 年的租赁或分期付款的叉车和仓库设备。"

运行时间决定是否需要更新

叉车何时可以翻新，一般取决于使用状况和运行时间。"对于 Toyota Material Handling 来说，主要是使用环境对于是否还能翻新或者翻新是否还有意义起决定性作用。对于 5 年的设备一般没问题。"Molliere 说，"但对于例如在腐蚀性的环境中或铸造车间使用的则完全不同。"

"我们什么时候将设备从出租或租赁协议中抽调出来，准备将其为二手设备市场做翻新，不仅取决于叉车的年龄，关键还要看其已经完成的运行时间。"Thomas Freitag 表示，"每年运行超过 1200 工作小时的设备，我们就尝试比那些工作负荷小的设备提前退出现有合同。这对我们的租赁及二手设备的客户有好处。"

维护质量决定翻新成本

叉车的哪些组件最需要翻新或者更新，也取决于保养质量。Linde 公司表示，二手叉车通常大都是车队的车，从一开始就依照制造商的建议进行保养。由此避免了对车辆的大修，客户也可以放心购买一辆可靠的、强大的二手叉车——荣获欧洲领先的叉车制造商的检验印章。此外，只用 Linde 原装备件，所有 Linde

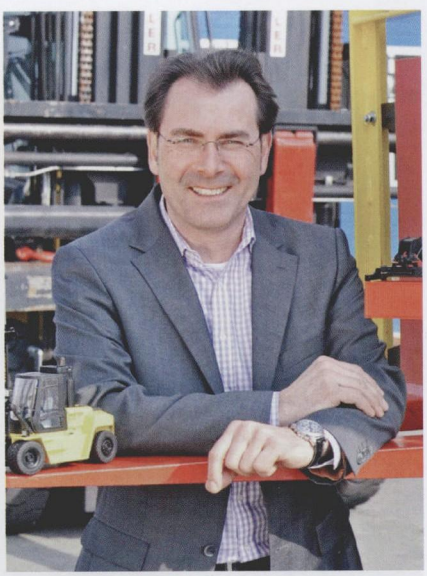

图 5 GS 叉车服务部的 Torsten Franke 说："二手叉车业务对客户和经销商来说是一个 100%的双赢局面。"

图 6 Unicarriers 德国公司 Thomas Freitag 说："所有二手设备全都按照规定的标准项目进行整体翻新。"

翻新的叉车全都符合当前的安全标准和指南（图 7）。

Toyota 依照规定标准整修二手设备

“无论新设备或是旧设备都始终符合同样的 Toyota 高标准。” Molliere 表示，“也因为它们只用 Toyota 的原装备件。”而在 Unicarriers 公司，所有二手设备是按照确定的标准程序从技术和外观上进行全面的处理。技术人员检查所有的易损件，例如轮子和垫圈，以及所有其他主要部件：发动机、变速箱、起重汽缸和控制系统，这些部件要么被修复要么被替换。

GS 叉车服务公司 Torsten Franke 通过经销商表示，起重杆、转向轴的外部状况和漆面是最需要翻新的，Kai Hilleringmann 指出的是“起重架、车轴和发动机”。

图 7 交货前检查：二手设备按照“Approved-by-Linde”统一的高标准进行整修

二手叉车

具备巨大市场潜力的二手叉车市场

二手设备的业务是值得做的。“当我们的客户为相应的用途寻找最适合的叉车而要求提供咨询时，Linde 二手叉车在客户那里受到与新设备业务同样高的评价。” Philippe Mulot 如是说。

“我们的客户按便宜的价格从 Toyota 买到顶级的质量。” Francois-Xavier Molliere 表示，“对我们来说，二手叉车业务是一个有着巨大潜力的市场。因为我们拥有必要的结构，我们就可以灵活应对需求。”

Thomas Freitag 强调说：“我们的客户从 Unicarriers 购买二手叉车可以获得更多的好处。他们可以以极具吸引力的价格买到一台相对较新的经过精心翻新的设备。”翻新后的叉车也可在短期的租赁或租用合同范围内提供，这使得它对于短期需要一台设备的公司很有吸引力。另外，新的二手设备也是很好的‘敲门砖’，它可以让用户被我们叉车的高品质所折服。

许多叉车经销商在二手设备和服务业务上都把重点放在自己团队的能力上

对于 Torsten Franke 来说，二手叉车业务 100% 是一个双赢的局面：“二手叉车客户受益于良好的购买性价比，经销商也能更快的赢得新客户。而同新设备相比，额外的售后服务营收也会更早出现。”

如 Kai Hilleringmann 强调的那样：“Kamen 二手叉车中心在营销二手机器市场已有 40 年的经验。特别是使用时间少和使用时间适中的企业以及预算有限的中型企业，有一辆好的二手叉车往往得到最佳的享用。”

所有行业都对二手叉车有兴趣

制造商依靠自己的网络转售二手设备，因此，Linde 公司只允许独家授权承包商和子公司进行。“根据我们的标准翻新车辆并卖给最终客户。” Mulot 说，“每一位客户都可以放心，他们可以得到和新车同样的质量。”

Toyota Material Handling 在德国通过双销售网络销售二手设备，既可以通过经销商也可以通过直销。Unicarriers 德国则通过直销和经销网络转售或出租同样的设备。

哪些行业的哪些公司对二手设备的兴趣最大？ Linde 公司认为是各个行业中的微型和小型企业以及大型企业的混编车队。“二手设备对各个行业都是令人感兴趣的，此业务在不断增长。” Molliere 说，“优点是显而易见的，因为购买翻新叉车是一种低成本高效益的选择，而且不牺牲质量。”

二手叉车是作为备用机的一个有吸引力的替代

“无论是中小型企业还是大型企业集团，对二手叉车的兴趣都是一样大的。” Freitag 说，“一个好的解决方案是，只要并不需要使用新的设备，或者设备必须很快就能投入使用，那就只考虑采用二手叉车。它们是理想的备用设备，当你必须满足订单的高峰需求时。” MM